www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Terça-feira, 06 de agosto de 2024
Ano XXI - Nº 5.150

Preço do self-service em São Paulo

Pesquisa do Procon-SP em parceria com o Dieese, divulgada ontem (5), aponta que os preços das refeições em restaurantes self-service de São Paulo subiram 2,22% de fevereiro a junho, com o quilo passando de R$ 80,44 para R$ 82,22 (ABr).

airdone_CANVA

ESTOQUE FANTASMA É UM PROBLEMA

COMO A AUTOMAÇÃO E A TECNOLOGIA PREDITIVA ESTÃO MUDANDO A GESTÃO DE ESTOQUE

Leia na página 8

A chave de uma transformação digital de sucesso para empresas B2B

Para a maioria das empresas, os projetos tecnológicos representam apenas uma pequena parte de sua transformação - que de digital tem só o nome. É preciso entender que essa mudança vai muito além da adoção de novas tecnologias.

Siri_Stafford_CANVA

O que muitas vezes não é levado em consideração é que se transformar também envolve reimaginar a forma que seu negócio lida com pessoas e processos, estes são os que precisam de mais investimento.

Afinal, a tecnologia de ponta está cada vez mais acessível, mas ela por si só não é o suficiente. No final, do que vale possuir soluções de ponta sem os talentos necessários para extrair o máximo do seu potencial? Por isso, não basta apenas olhar para a infraestrutura, também é necessário ter em mente os seus recursos humanos.

É fundamental entender que tecnologia, pessoas e procedimentos compõem os três pilares de qualquer processo de transformação digital, e alcançando seu potencial máximo quando voltados para o cliente ou para o usuário final, isso depende do objetivo. Tendo tudo isso em mente, uma pergunta pode vir à tona: por onde começar? Nesse cenário, o foco no cliente é a chave para o sucesso, quando consideramos empresas B2B.

Apesar de cada organização enfrentar desafios particulares, uma coisa é certa: poucos são tecnológicos, boa parte deles são processuais. Um dos principais diz respeito à falta de adesão dos colaboradores. Por falta de visibilidade da estratégia ou até mesmo por insegurança, assim deixando as novas medidas para depois. Até mesmo resistindo a elas, o que adiciona complexidade ao processo de virtualização.

A falta de clareza por parte da liderança pode ser um outro grande obstáculo, traçando uma estratégia sem entender o que ela deveria resolver. Por isso, algumas perguntas devem ser respondidas antes da adoção de novas medidas: Por que estamos aqui? Qual é a jornada do usuário final? Quais são os nossos reais concorrentes? Qual é o real propósito do que estamos fazendo?

Por fim, o sucesso dessa nova estratégia de inovação depende de uma grande mudança cultural: a tolerância ao erro. Sem ela, continuaremos entendendo que errar é um custo, ao invés de uma oportunidade de melhoria dos processos, produtos ou de trabalho.

. Desafios da digitalização do mercado B2B - O que acontece quando paramos de negociar com empresas, e sim com pessoas? Este é o grande desafio do mercado B2B dos últimos anos, trazendo um novo olhar para a forma como todas essas organizações fazem negócios, desenvolvem seus processos e treinam seus colaboradores. Afinal, tudo se tornou sobre o cliente.

No passado, esse mercado era mais previsível e programado, porém, diante do aumento da busca pela modernização digital, boas propostas de vendas não eram mais o elemento decisivo para o fechamento de negócios. A nova realidade do mercado é que tudo havia se tornado sobre a experiência do cliente final, que de fato teria seu cotidiano impactado pela ferramenta.

Foi aí que os negócios B2B encontraram a resposta em um novo olhar para processos e pessoas. Diante do cenário de digitalização, a chave para o sucesso estava nas pessoas, que de fato fazem tudo acontecer. Uma equipe motivada leva à uma liderança engajada, e assim as mudanças acontecem.

Por isso, a clareza do que o usuário final precisa ter em seu cotidiano e sua percepção sobre o valor do produto são fundamentais. Só assim os gestores podem ajudar e informar os colaboradores, garantindo que se sintam seguros e confortáveis com os novos processos. O segredo aqui é tangibilizar o valor deste novo momento.

Por isso, a comunicação dos benefícios, a coleta de dados quantitativos e qualitativos sobre as novas medidas e relações de custo-benefício podem auxiliar para que essa nova estratégia seja bem sucedida. E tudo isso se resume a um único conceito: o Retorno Potencial de Inovação (RPI). Também, é importante ressaltar que a transformação digital não é algo pontual, e sim uma jornada contínua.

E nada pode ser alcançado sem que as diversas áreas façam parte dessa jornada. A realidade de cada organização é diferente, mas uma coisa é certa: o sucesso da inovação das empresas B2B dependem do envolvimento dos colaboradores e da clareza das novas medidas.

(Fonte: João Zanocelo - É cofundador e head de produto e marketing da BossaBox (https://bossabox.com).

A corrida de barreiras da indústria brasileira

Não é novidade constatar que os níveis de competitividade da indústria nacional encontram-se aquém daqueles necessários à sua inserção robusta nos mercados globais e que perdeu o posto de principal motor do crescimento sustentado.

Cinco tendências de governança corporativa

Aderir a boas práticas de governança corporativa é um pilar inteligente para estabelecer o comando saudável do organismo vivo que é uma empresa.

Cultura de Feedbacks: o impulso para o sucesso dos colaboradores

Ao longo dos anos, trabalhando na área de comunicação, pude perceber que desenvolver uma cultura de feedback dentro das organizações pode trazer muitos benefícios para o crescimento da empresa e de seus colaboradores.

Brasil-China: cinco benefícios de uma parceria tecnológica para as empresas

Firmas parcerias internacionais de negócios é uma ação estratégica para despontar a marca em seu segmento e se tornar referência no ramo atuado. Dentre uma gama extensa de territórios vantajosos para estreitar esse relacionamento, muito vem sendo explorado nas relações comerciais com a China, em uma aproximação que pode gerar frutos enormes para a expansão da marca e seu destaque competitivo.

Para informações sobre o **MERCADO FINANCEIRO** faça a leitura do QR Code com seu celular

Negócios em Pauta

Foto: Zoológico de São Paulo

Zoológico de São Paulo celebra Dia dos Pais com promoção especial

Papais que estiverem acompanhados por um pagante entram de graça para aproveitar um passeio que permite ver de perto mais de 2.200 animais e quase 300 espécies, além de diversas atrações educativas, entre elas o espaço Xochimilco, habitat interpretativo que oferece experiências imersivas no ambiente natural dos axolotes, espaço dos pinguins entre outras atrações. Para participar da promoção o pai precisa estar acompanhado por uma pessoa pagante na entrada do parque e apresentar um documento que comprove a paternidade. A promoção já começou e vai até o próximo dia 31. A compra do ingresso pode ser realizada direto na bilheteria do Zoo ou pelo site https://ingressos.zoologico.com.br/produto/lista) e o horário de funcionamento é das 09h às 17h com fechamento da bilheteria às 16h. Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Divulgação

Espaço alavanca negócios entre startups e empresas têxteis

@Com a intenção de apresentar soluções tecnológicas e inovadoras ao mercado têxtil, a Febratex, considerada a maior feira de tecnologia têxtil das Américas, promove o Startup Corner, espaço exclusivo onde as startups expõem suas soluções para o setor. Este ambiente, portanto, é uma importante vitrine para viabilizar os negócios entre as empresas do mercado e as startups expositoras. Estas ideias apresentadas no Startup Corner oferecem soluções à indústria têxtil que podem variar desde projetos que diminuem os impactos ambientais causados pelas fábricas, até os que visam a melhoria das produções e dos rendimentos das empresas. O espaço também é uma forma de tornar a indústria têxtil mais atrativa para os jovens. De acordo com Giordana Madeira, diretora-executiva da Febratex, este ambiente contribui para um mercado cada vez mais competitivo e de maior qualidade (Local: Parque Vila Germânica, Blumenau/SC. Leia a coluna completa na página 2

Nomadismo digital é tendência entre profissionais autônomos

Cerca de 35 milhões de pessoas em todo o mundo adotaram essa modalidade de trabalho, segundo o estudo Nomadic Nuances: The Current State of Digital Nomadism in 2024. De acordo com a pesquisa, são profissionais de áreas diversas, como engenheiros, designers, profissionais de marketing e comunicação. A pandemia da COVID-19 teve um papel significativo nesse aumento, mudando drasticamente a forma como as pessoas percebem o trabalho remoto. "A pandemia me permitiu viver o trabalho remoto pela primeira vez, e isso transformou minha visão de trabalho e vida. Tive a oportunidade de estar mais tempo com minha tia em seus últimos dias de vida, e isso me fez perceber a importância de uma vida com qualidade e propósito. Foi assim que decidi abraçar plenamente o trabalho remoto para poder viver de maneira mais autêntica e satisfatória. E como amo viajar, o nomadismo digital foi o modelo perfeito pra mim", compartilha Stephanie Haidar - Jornalista e empreendedora.

OPINIÃO

Qual é a melhor estratégia para expandir um negócio no mundo digital?

Rodrigo Carvalho (*)

Se você está considerando expandir seu negócio online, pode se deparar com a decisão entre criar um e-commerce próprio ou vender em um marketplace. No cenário digital, os termos "marketplace" e "e-commerce" são frequentemente confundidos, mas representam modelos de negócios distintos com vantagens específicas. Entender essas diferenças é crucial para empresas que buscam maximizar suas oportunidades de vendas online.

O e-commerce refere-se a lojas online de uma única empresa que vendem diretamente aos consumidores. Este modelo oferece controle total sobre o branding, experiência do cliente e margens de lucro. Em 2023, o e-commerce na América Latina movimentou US$ 509 bilhões (vendas), com previsão de alcançar US$ 870 bilhões em 2026, de acordo com o estudo do PagSeguro "E-commerce and Payment Landscape in Latin America". Essa crescente movimentação destaca a importância e o potencial desse mercado.

Por outro lado, o marketplace é uma plataforma que reúne múltiplos vendedores para oferecer seus produtos aos consumidores. Este modelo atrai mais tráfego de visitantes devido à variedade de produtos e oferece escalabilidade sem o ônus de gerenciar inventário próprio. Além disso, marketplaces investem fortemente em marketing e otimização de mecanismos de busca (SEO), soluções integradas de pagamento e logística.

Atualmente, 40% dos gastos globais com e-commerce são realizados em marketplaces, e dez players representam 70% do valor bruto da mercadoria (GMV) processado online, com cada um processando mais de US$ 20 bilhões em GMV.

A tendência de crescimento dos e-marketplaces acentuou-se durante a pandemia, e mesmo após o fim das restrições, o comércio eletrônico parece ter ganhado um espaço próprio. Dados do Webretailer indicam que, em 2025, as compras online representarão 23,6% do consumo global, alcançando um valor de US$ 7 trilhões. Isso evidencia a força e a importância dos marketplaces no futuro do comércio eletrônico.

Em medicamentos, vitaminas, suplementos, maquiagem, cuidados infantis, higiene, entre outros tipos de produtos da área farmacêutica, o Farmácias APP se destaca como uma alternativa para os estabelecimentos oferecerem as melhores opções aos consumidores, a partir da gama de farmácias da região onde moram.

Pensando em como melhorar as estratégias e condições de competitividade no mercado, a plataforma pode ser utilizada tanto por estabelecimentos que possuem um sistema digital mais simples quanto pelas farmácias que possuem um sistema mais desenvolvido, no qual é possível conectar as plataformas. Atualmente, são mais de 4.000 estabelecimentos cadastrados em todo o Brasil, presença em mais de 900 cidades, em 24 Estados e no Distrito Federal, com mais de 2 milhões de downloads nas lojas de aplicativos.

Seja com marketplace ou e-commerce, ambas oferecem caminhos robustos para o sucesso no comércio digital. Avaliar as vantagens específicas de cada modelo pode ajudar empresas a tomar decisões informadas e estratégicas para prosperar no competitivo mundo online.

(*) Gerente-geral de Tecnologia do Farmácias APP, plataforma que facilita a compra de medicamentos, produtos de saúde e beleza. Rodrigo é apaixonado por tecnologia, com vasta experiência em projetos de transformação digital, reestruturação de áreas, desenvolvimento e escalabilidade em sistemas e plataformas. Ao longo da carreira, colaborou para o crescimento e inovação de importantes empresas no cenário nacional, como Lojas Riachuelo e Magazine Luiza.

O valor das Big Techs vem caindo

O preço das ações das Big Techs, as grandes empresas de tecnologia conhecidas como "As Sete Grandes" - Microsoft, Amazon, Apple, Nvidia, Alphabet, Meta e Tesla - tem sofrido quedas significativas nas últimas semanas.

Vivaldo José Breternitz (*)

Essas empresas, que há não muito tempo levaram o índice S&P 500 a recordes históricos, viram o valor combinado de suas ações cair mais de 10% desde o início de julho.

O entusiasmo generalizado, alimentado por avanços revolucionários na área de inteligência artificial (IA), havia elevado rapidamente as cotações. No entanto, as crescentes preocupações sobre o retorno dos enormes investimentos feitos na área por essas empresas, tem desviado a atenção dos investidores para outros setores, como bancos, imóveis e pequenas empresas.

O desempenho das Sete Grandes tem variado: a Microsoft e a Amazon, ambas grandes players de computação em nuvem, reportaram crescimento abaixo do esperado. Por outro lado, a Meta e a Apple apresentaram bons resultados financeiros. Apesar dessas variações, o cenário sugere que as expectativas dos investidores em relação a essas empresas podem ter sido excessivamente otimistas.

Embora a IA pareça ter um enorme potencial, sua aplicação para geração de receitas substanciais ainda é um desafio para a maioria das empresas. Enquanto indivíduos encontraram maneiras inovadoras de usar ferramentas de IA como Copilot e Claude para aumentar a eficiência, histórias de sucesso em grande escala dentro de corporações ainda são relativamente escassas.

À medida que o cenário da IA continua a evoluir, a capacidade desses gigantes da tecnologia de converter seus enormes investimentos em lucros tangíveis será crucial para determinar sua trajetória futura.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da FATEC SP, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjnitz@gmail.com.

GooMnutt_CANVAGooMnutt_CANVA

Profissionais criativos estão esgotados: três boas práticas para aliviar a rotina dos times

Um estudo realizado pela Blind a respeito do cenário do burnout durante a pandemia revela que já havia um sinal de cansaço mental das pessoas que trabalham em áreas criativas. Um total de 83,3% dos profissionais de marketing e comunicação se diziam esgotados, um número elevado e que tem preocupado o mercado de trabalho. As empresas, em contrapartida, estão investigando as causas por trás desse cenário e, dentre elas, a sobrecarga de uma rotina operacional e repetitiva tem sido um dos principais motivos para problemas relacionados à saúde mental.

Com um olhar atento a esse cenário, a Deskfy, primeira plataforma especializada em processos de marketing do Brasil, observou uma necessidade do mercado em otimizar toda a gestão do fluxo de trabalho para eliminar os principais desafios que ocasionam essa rotina caótica. Nesse sentido, a empresa elencou três boas práticas que podem aliviar o dia a dia dos times para se tornarem mais eficientes e estratégicos. Veja a seguir:

1.Considere as particularidades do marketing

Olhar para o marketing e suas especificidades é essencial para transformar a realidade dos profissionais e entender quais são as principais necessidades que podem ser resolvidas por meio da tecnologia. "Muitos gestores estão focados em analisar apenas a produtividade e esquecem de observar a eficiência. Como a equipe pode ser produtiva se os processos são ineficientes? Falta acolhimento ao profissional de marketing, entendendo que o maior erro está por trás do processo e não na equipe. Quando você adapta metodologias de outras áreas e implementa ferramentas genéricas a qualquer custo sem olhar para o que de fato a área precisa, cria-se uma realidade caótica que impede a eficiência do marketing", aponta Victor Dellorto, CEO da Deskfy.

2. Priorize o bem-estar e destrave o potencial da sua equipe

Softwares eliminam tarefas repetitivas, permitindo que os profissionais de marketing sejam menos operacionais e mais estratégicos. Ao organizar o fluxo de trabalho, eliminamos os principais gargalos, resgatando o tempo que antes era dedicado apenas à operação. Essa estratégia não só melhora a produtividade, mas também prioriza o bem-estar no ambiente de trabalho, criando um espaço mais saudável para todos. Esse cenário livre de ineficiência possibilita que as equipes dediquem tempo para o que verdadeiramente importa, destravando o potencial e elevando os resultados.

3. Aposte em tecnologia como aliada da eficiência

Fluxos de trabalho descentralizados e múltiplas abas abertas com ferramentas genéricas refletem os processos ultrapassados e ineficientes que predominam no ambiente do marketing. A tecnologia entra com uma aliada quando é capaz de unificar as principais funcionalidades em único lugar, otimizando a rotina e trazendo eficiência. "O uso de soluções no marketing sempre esteve associado à agilidade, mas é na busca pela otimização que acontecem excessos na implementação de tecnologias que não vão resolver as dores mais latentes. Isso faz com que as equipes tenham que administrar, além das diversas demandas, ferramentas que mais complicam a rotina do que ajudam. A tecnologia pode e deve ser uma parceira quando bem aplicada, focada nos desafios desses times.", reflete o CEO.

News @TI

Nova plataforma de experiência digital

@ A líder global em gestão da informação, Iron Mountain (NYSE: IRM), anunciou a disponibilidade da Plataforma de Experiência Digital (DXP) Iron Mountain InSight, uma plataforma segura de software como serviço (SaaS). Os clientes podem usar a plataforma para acessar, gerenciar, governar e monetizar informações físicas e digitais. Ferramentas de autoatendimento com tecnologia de IA automatizam fluxos de trabalho, asseguram conformidade pronta para auditoria e tornam os dados acessíveis e úteis. Por meio do processamento inteligente de documentos exclusivo da InSight DXP, que extrai, classifica e enriquece informações com rapidez e precisão, os clientes podem transformar rapidamente informações físicas e digitais não-estruturadas em dados estruturados e acionáveis que podem ser usados em suas aplicações de negócios integrados e como base para suas iniciativas de IA. Uma pesquisa realizada em seis países com 700 tomadores de decisão em TI e dados, indica que a maioria (93%) das organizações dos entrevistados já utiliza IA generativa de alguma forma. A maioria dos entrevistados (96%) concorda que uma estratégia de ativos unificada para gerir ativos digitais e físicos é fundamental para o sucesso de iniciativas de IA generativa (www.ironmountain.com/pt-br).

Modelo de soluções de colaboração como serviço

Com o objetivo de facilitar o acesso das empresas às tecnologias de colaboração de ponta, a Logicalis – empresa global de soluções e serviços de tecnologia da informação e comunicação – acaba de anunciar o lançamento de sua solução de Colaboração como Serviço (Logicalis CaaS – Collaboration as a Service). A nova forma de contratação permite às organizações equiparem salas de videoconferências com sistemas baseados em tecnologias Cisco de última geração e tem como diferenciais a oferta de serviços técnicos e de gestão combinados, o que garante maior eficiência da infraestrutura e melhor controle de custos.

José Hamilton Mancuso (1936/2017) **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias
Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); *Ciência/Tecnologia:* Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); *Livros:* Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

ISSN 2595-8410

Mercado aumenta previsão da inflação para 2024

A previsão do mercado financeiro para o IPCA – considerado a inflação oficial do país – teve aumento, passando de 4,1% para 4,12% este ano

A estimativa está no Boletim Focus de ontem (5), pesquisa divulgada semanalmente pelo Banco Central (BC) com a expectativa de instituições financeiras para os principais indicadores econômicos. Para 2025, a projeção da inflação subiu de 3,96% para 3,98%. Para 2026 e 2027, as previsões são de 3,6% e 3,5%, respectivamente.

Em junho, influenciada principalmente pelo grupo de alimentação e bebidas, a inflação do país foi 0,21%, após ter registrado 0,46% em maio. De acordo com o IBGE, em 12 meses, o IPCA acumula 4,23%. Para o mercado financeiro, a Selic deve encerrar 2024 no patamar que está hoje, em 10,5% ao ano. Para o fim de 2025, a estimativa é que a taxa básica caia para 9,75% ao ano.

Fabio Rodrigues-Pozzebom/ABr

O presidente do Banco Central, Roberto Campos Neto.

A projeção das instituições financeiras para o crescimento da economia brasileira neste ano variou de 2,19% para 2,2%. Para 2025, a expectativa para o Produto Interno Bruto (PIB) - a soma de todos os bens e serviços produzidos no país - é crescimento de 1,92%. Para 2026 e 2027, o mercado financeiro estima expansão do PIB em 2%, para os dois anos.

Superando as projeções, em 2023 a economia brasileira cresceu 2,9%, com um valor total de R$ 10,9 trilhões, de acordo com o IBGE. Em 2022, a taxa de crescimento foi 3%. A previsão de cotação do dólar está em R$ 5,30 para o fim deste ano. No fim de 2025, a previsão é que a moeda americana fique nesse mesmo patamar (ABr).

Mercado de trabalho surpreende com criação recorde de vagas em junho

Hugo Garbe (*)

A criação de mais de 201 mil vagas de trabalho com carteira assinada em junho surpreendeu positivamente o mercado, superando todas as expectativas e se tornando um dos principais assuntos da reunião do Comitê de Política Monetária (Copom)

Esse resultado, divulgado pelo Caged, foi o melhor para o mês de junho desde 2022, bem acima das previsões que esperavam cerca de 165 mil novas vagas.

O forte desempenho mostra a resiliência da economia brasileira em um cenário global desafiador. A abertura de novas vagas em diversos setores indica uma recuperação econômica pós-pandemia, impulsionada pela demanda reprimida e pela retomada gradual das atividades. Setores como serviços, comércio e construção civil lideraram a criação de novos postos, refletindo uma maior confiança empresarial e um aumento no consumo das famílias.

No entanto, o cenário de forte geração de empregos também traz desafios. A principal preocupação é o impacto desse crescimento na inflação. A criação expressiva de vagas pode pressionar a demanda e, consequentemente, os preços, especialmente em um momento em que as expectativas inflacionárias já estão se deteriorando.

As incertezas fiscais, sobretudo em relação ao cumprimento das novas regras fiscais, adicionam mais complexidade à análise.

Essa contínua deterioração das expectativas inflacionárias, exacerbada pelas incertezas fiscais, colocou uma pressão adicional sobre o Copom, que precisou equilibrar a contenção da inflação com a manutenção do crescimento econômico.

O desempenho robusto do mercado de trabalho é um sinal positivo, mas também requer uma resposta cuidadosa da política monetária para garantir que os ganhos não resultem em pressões inflacionárias descontroladas.

Enquanto o resultado celebra a recuperação do emprego, também reforça a necessidade de políticas econômicas bem planejadas. O equilíbrio entre estimular a economia e controlar a inflação será crucial para manter uma trajetória de crescimento sustentável.

O recorde na criação de empregos em junho é um marco importante para a economia brasileira, refletindo uma recuperação robusta e maior confiança nos setores produtivos. No entanto, a sustentabilidade desse crescimento requer atenção cuidadosa às políticas fiscais e monetárias para garantir que os avanços no emprego não sejam acompanhados de desafios inflacionários que possam comprometer o futuro econômico do país.

(*) - É professor de Ciências Econômicas do Centro de Ciências Sociais e Aplicadas da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Rede de internet 5G é ampliada para alcançar 92% da população

Desde ontem (5), operadoras de telefonia móvel que atuam em mais de 506 municípios poderão solicitar o licenciamento e a ativação de estações para internet 5G. O serviço foi disponibilizado pela Anatel às prestadoras que adquiriram lotes na faixa de 3,5 GHz.

De acordo com o Ministério das Comunicações, a ampliação da rede alcançará mais 19 estados, que poderão ter estrutura para universalizar a oferta do serviço 5G stand-alone na faixa de 3,5 GHz, à população de todos os seus municípios. Somados às localidades onde a tecnologia já está disponível, a faixa poderá alcançar 197 milhões de pessoas, o que representa 92% da população.

Segundo o ministro das Comunicações, Juscelino Filho, há um esforço do governo em antecipar os prazos previstos no leilão. "O sinal já está disponível em todas as capitais e a nossa missão é levá-lo até as pequenas cidades, para que toda a população brasileira possa usufruir dos benefícios desse serviço".

De acordo com a Anatel, o prazo entre a liberação da faixa e a instalação do serviço nas localidades ainda depende do planejamento das operadoras, mas a expectativa é que o processo completo ocorra antes de 2029, que é o último prazo para a universalização do serviço 5G nos 5.570 municípios brasileiros (ABr).

Petrobras confirma descoberta de gás na Colômbia

A Petrobras confirmou a presença de gás em um reservatório na costa da Colômbia. A descoberta foi anunciada pela estatal ontem (5). O poço fica a 31 quilômetros da costa, no Mar do Caribe, em uma profundidade de 804 metros.

A descoberta no poço Uchuva-2 é uma extensão da presença de gás natural no Uchuva-1, em uma lâmina d'água de aproximadamente 830 metros, conhecido desde 2022.

De acordo com a companhia, a localização do poço "agrega informações relevantes para o desenvolvimento de uma nova fronteira de exploração e produção na Colômbia, reforçando o potencial volumétrico para gás na região".

A operação de Uchuva-2, que fica na Bacia de Guajira, se iniciou no último dia 19 de junho. O reservatório se encontra a 76 quilômetros da cidade de Santa Marta.

A Petrobras explicou que o poço "está sendo executado em cinco fases, e o intervalo portador de gás foi constatado na fase 4 da perfuração, por meio de perfis elétricos, que serão posteriormente caracterizados por meio de análises de laboratório". A exploração do combustível na região é feita por um consórcio formado pela Petrobras como operadora (participação de 44,44%), em parceria com a Empresa Colombiana de Petróleos (Ecopetrol), que detém 55,56% de participação.

A Colômbia é um dos cincos países – além do Brasil - em que a Petrobras desenvolve exploração e produção de petróleo ou gás natural. As demais operações são na América do Sul, América do Norte e na África (ABr).

Negócios em Pauta

lobato@netjen.com.br

A - Negócio Artesanal

A Prefeitura de São Paulo oferece mais dois cursos livres de empreendedorismo para artesãos. "Planejamento Financeiro" e "Parceiras e Formalização". Os cursos fazem parte da Qualificação Empreendedora do Mãos e Mentes Paulistanas, que atua no desenvolvimento do setor de artesanato e manualidades, promovendo acesso ao mercado e capacitação profissional. Gratuita e online, oferece capacitação completa voltada à gestão e desenvolvimento do negócio artesanal. Mais informações: (https://pmmsp.eadplataforma.app/register)

B - Colmeias de Abelhas

A Bunge, líder global nos setores de alimentos e agronegócios, doará 10 toneladas de farelo de soja para a Associação Brasileira de Estudos das Abelhas (A.B.E.L.H.A.) para auxiliar produtores de abelhas do Rio Grande do Sul. Cerca de 17 mil colmeias de abelhas foram destruídas durante as enchentes de maio no estado. O farelo de soja, associado ao açúcar, será usado para a alimentação dos polinizadores até a recuperação da vegetação local. A doação será feita via projeto Semêa, desenvolvido pela Fundação Bunge, voltado à agricultura de baixo carbono com foco em práticas regenerativas para ampliar ações e conhecimentos que estimulem a preservação do solo, floresta e água.

C - Plataforma de Traders

O TradersClub, a principal plataforma de redes sociais de traders na América Latina, anuncia o lançamento de "O Contrato – TC Busca o Próximo Grande Trader". A seleção promete agitar o mercado financeiro, reunindo aspirantes a traders para disputar uma vaga de R$ 100 mil e a oportunidade de integrar o time do TradersClub. A seleção não será apenas uma prova de habilidade técnica, mas também uma oportunidade de aprendizado contínuo. Os mentores estarão à disposição dos candidatos, oferecendo suporte e orientação em tempo real, garantindo que todos tenham a melhor experiência possível. Essa dinâmica de mentoria intensiva é um diferencial que promete elevar o nível dos candidatos. Saiba mais em: (https://lp.tradersclub.com.br/o-contrato).

D - Mercado Imobiliário

Conhecida por suas belezas naturais e arranha-céus de luxo, a cidade de Balneário Camboriú acaba de atingir um marco no mercado imobiliário brasileiro. Recentemente, o valor do metro quadrado na cidade chegou a R$ 100 mil, um dos valores mais altos do país. O valor já é praticado em coberturas em frente ao mar com mais de 1000 mil metros quadrados e até 8 suítes. Segundo o especialista em mercado imobiliário, Bruno Cassola, imóveis que alcançam esses preços possuem características únicas que os diferenciam no mercado. Os compradores costumam ser discretos e reservados, composto por empresários, investidores dos segmentos da indústria e do agronegócio, CEOs e fundadores de grandes companhias. Fonte: (https://www.brunocassola.com.br/).

E - Voos Diretos

A Latam foi responsável por 70% do volume de passageiros que voaram do Chile ao Brasil no primeiro semestre, segundo os dados mais recentes da ANAC. No período, a companhia embarcou 445 mil passageiros em seus voos diretos de Santiago para São Paulo, Rio de Janeiro, Florianópolis, Belo Horizonte, Curitiba, Rio de Janeiro, Brasília e Porto Alegre. No sentido inverso, transportou 436 mil passageiros do Brasil para o Chile no mesmo período, o equivalente a 65% do total de viajantes. Atualmente, a empresa opera 143 voos semanais entre o Brasil e o Chile. Entre maio e julho, período de alta temporada, a companhia ampliou em 30% a quantidade de voos entre os países na comparação com a operação do início de 2024.

F - Inteligência Artificial

Entre os próximos dias 27 e 30, a Universidade Federal do Rio de Janeiro realiza a quarta edição do Festival do Conhecimento. O tema do evento será 'Inteligência Artificial para o Sul Global'. Gratuita e aberta ao público, a edição marca a estreia de atrações em formato presencial, como a feira de tecnologia e inovação, lançamento de livros e a realização de oficinas. Ao longo dos quatro dias, o público será convidado a debater questões envolvendo as possibilidades de uso da IA para inovação social, fortalecimento da produção científica, apoio a grupos e territórios vulneráveis, redução das desigualdades e criação de novas políticas públicas (https://www.even3.com.br/festivaldoconhecimentoufrj/).

G - Planejamento para 2025

O planejamento estratégico é fundamental para que as empresas definam onde querem chegar. Neste sentido, incluir a inovação neste momento é a melhor forma de garantir que a companhia se mantenha competitiva no mercado. No próximo dia 14, das 17h às 20h, na Inovabra - Avenida Angélica, 2529 - Consolação, SP, a Palas - consultoria de governança para inovação baseada em cultura, processos e tecnologia - irá realizar o evento "ISO de Inovação: como incluir no planejamento estratégico de 2025?". Inscrição presencial: (https://encurtador.com.br/9RiW1) e inscrição online: (https://encurtador.com.br/0QXLJ).

H - Logística no Porto

A Eldorado Brasil Celulose comemorou o primeiro ano de operações no terminal portuário Eldorado Brasil Logística, em Santos, com um aumento de 30% na produtividade média, quando comparado com as atividades realizadas no terminal anterior, saindo de 12 para 16 mil toneladas diárias. Os números do primeiro ano destacam: 16 mil caminhões carregados saindo da fábrica, em Três Lagoas (MS); mil vagões descarregados; A estufagem (carregamento) de mais de 1.100 contêineres; embarque de 54 navios, com 656 mil toneladas de celulose no modal break bulk (carga solta). O local tem capacidade para 72 vagões ferroviários, além de atracar dois navios simultaneamente (https://www.eldoradobrasil.com.br/pb/).

I - Grupos Minoritários

A Comissão de Igualdade Racial da OAB SP, junto à Educafro e ao Instituto Brasileiro da Diversidade, fechou uma parceria com o Google para o Programa de Imersão Jurídica. As entidades vão auxiliar na análise e seleção de currículos. A iniciativa visa ajudar grupos minoritários a conhecerem o mercado de trabalho. Ao todo, serão oferecidas 20 vagas. Mulheres, negros, indígenas, 40+, LGBTQIAP+ e PCD que estão cursando do segundo ao quinto período de Direito podem se inscrever, até o próximo dia 10, neste link (chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.oabsp.org.br/upload/4017504311.pdf).

J - BH/Curaçao

Com um ano recém completado de operação para Curaçao, no Caribe, a Azul, maior companhia aérea em número de voos diários e cidades atendidas no Brasil, irá dobrar a quantidade de viagens para a ilha caribenha, saindo de Belo Horizonte, a partir de 9 dezembro. Outra novidade será a inclusão da conexão de Curaçao com Fort Lauderdale, na Flórida, oferecendo aos clientes a opção de esticar o passeio até os Estados Unidos. A operação iniciou no dia 24 de junho de 2023, com uma frequência semanal e, em menos de um ano, a empresa ampliou para dois voos. Agora, aumentou novamente em 100% a oferta de voos e assentos que partem do BH Airport para Curaçao.

Os próximos passos da Reforma Tributária

Gino Paulucci Jr (*)

A promulgação da Reforma Tributária no final de 2023 marcou um momento importante para o Brasil

Embora a emenda constitucional represente um passo significativo em direção a um sistema tributário mais justo e eficiente, ainda existem muitos desafios a serem superados antes que seus benefícios possam ser plenamente sentidos.

Com 71 pontos pendentes de regulamentação do texto aprovado pelo Congresso Nacional, a jornada para uma implementação bem-sucedida está apenas começando. Os 19 grupos de trabalho criados pelo Ministério da Fazenda têm a tarefa imponente de definir detalhes, como a composição da cesta básica isenta de tributos e os produtos sujeitos ao Imposto Seletivo (IS).

Além disso, a implementação do mecanismo de cashback, que permitirá a devolução de valores gastos pela população, requer uma estrutura clara e funcional. O formato de funcionamento do Comitê Gestor, responsável por gerir os valores arrecadados pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), também precisa ser cuidadosamente delineado para garantir a eficiência e a equidade na distribuição dos recursos.

Um dos pontos mais esperados da reforma é a transição dos impostos atuais, como PIS/Cofins, ICMS, IPI e ISS, para o novo regime tributário composto pelo IBS, CBS, IS e IVA. Este movimento, previsto para começar em 2026, promete simplificar a cadeia tributária, trazendo alívio para empresas e consumidores. A simplificação dos processos tributários reduzirá o tempo e os recursos financeiros gastos pelas empresas, permitindo que elas se concentrem mais em suas atividades principais e menos em burocracias.

Essa simplificação também pode aumentar a competitividade das empresas brasileiras no mercado internacional, impulsionando o crescimento econômico. A redução dos custos empresariais, atualmente elevados devido às complexas obrigações tributárias, será um alívio bem-vindo. Empresas de todos os tamanhos poderão destinar menos recursos para compliance tributário e mais para inovação, expansão geração de empregos.

A segurança jurídica proporcionada por regras mais claras e previsíveis atrairá mais investimentos, nacionais e estrangeiros, fortalecendo ainda mais a economia. A transparência, outro benefício da reforma, permitirá que a população compreenda melhor os impostos embutidos em produtos e serviços, promovendo uma maior conscientização e cidadania fiscal.

A implementação do "Split Payment", que antecipa o recolhimento dos tributos para o momento da liquidação financeira da operação, é uma inovação que pode trazer mais eficiência e controle para o sistema tributário. Esta medida pode ser um passo decisivo para minimizar a evasão fiscal e garantir que os tributos sejam devidamente recolhidos no tempo correto.

No entanto, a complexidade dos desafios legais e administrativos que ainda precisam ser resolvidos não deve ser subestimada. A eficácia da reforma dependerá da capacidade dos grupos de trabalho e do governo em transformar essas regulamentações em realidade de maneira eficiente.

Embora os desafios sejam muitos, os benefícios potenciais da Reforma Tributária são imensos, pois representa uma oportunidade histórica para modernizar o sistema tributário brasileiro. É possível alcançarmos um sistema que promova justiça, eficiência e crescimento econômico sustentável para todos os brasileiros.

(*) - É engenheiro, empresário e presidente do Conselho de Administração da ABIMAQ – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos.

Tendências em serviços financeiros: o que é embedded finance?

Não é exagero afirmar que, sobretudo ao longo da última década, o sistema financeiro nacional tem vivenciado um profundo movimento de disrupção que traz benefícios nas mais diversas frentes: da democratização no acesso a serviços a avanços regulatórios que hoje colocam o Brasil como um dos países mais inovadores do planeta no âmbito da estrutura de seu mercado

Pensando, por exemplo, na questão regulatória, desde 2013, o Banco Central do Brasil tem imprimido uma série de esforços para tornar o sistema financeiro do país mais aberto e flexível, permitindo a adesão de novos entrantes – incluindo companhias de outros segmentos, como o varejo – e, concomitantemente, contribuindo para maiores níveis de competitividade e mais acesso a serviços para novos consumidores e empresas.

Um dos frutos dessa iniciativa arrojada se traduz no Open Finance, por meio do qual o compartilhamento de informações financeiras – sempre com consentimento dos clientes – entre instituições torna-se mais ágil, facilitando processos como a movimentação entre contas, o encaminhamento de propostas de crédito e o surgimento de novos modelos de negócio pautado pelas oportunidades de abertura do sistema.

E uma série de benefícios concretos já foram colhidos nessa jornada: como exemplos evidentes temos o PIX (que já é mais utilizado que o dinheiro no país, segundo estudo da McKinsey de 2023); a supracitada democratização de nosso sistema financeiro (já em 2020, a Mastercard observou uma redução de 73% no número de pessoas que não utilizavam serviços financeiros); e o crescimento exponencial do ecossistema de fintechs, principal pilar do mercado de startups brasileiro e que, segundo a Distrito, já conta 1.476 negócios digitais.

Todo esse cenário contribuiu diretamente ainda para um maior dinamismo de um sistema historicamente reconhecido por sua centralização e tem, entre seus motores, a tendência do embedded finance (finanças embutidas) que, de modo objetivo, consiste, justamente, na oferta de serviços como crédito, seguros e contas de pagamento, por empresas não advindas do mercado financeiro tradicional (hoje, o país já conta com cases de sucesso sobretudo em segmentos como o e-commerce e o varejo físico).

Duncan_Andison_CANVA

Nesse sentido, um estudo da Deloitte apontou um potencial de ganho de receita de R$ 23 bi/ano nos setores de varejo, bens de consumo e outros serviços a partir da tendência do embedded finance no Brasil.

E a grande disrupção dentro de todo esse contexto passa pelo fato de que, se antes, as empresas dependiam de parcerias com instituições financeiras para a oferta de tais serviços, nesse novo panorama – definido por muitos especialistas como Finanças 4.0 – é possível incorporar APIs de fintechs e um varejista pode se habilitar como correspondente bancário, sem necessariamente depender de uma infraestrutura tecnológica complexa e abraçando essa tendência com agilidade.

Além dos ganhos potenciais supracitados em geração de receita, há outras oportunidades que se abrem para o varejo e empresas de modo geral a partir do embedded finance:

- Ampliação da base de clientes a partir da oferta de serviços como o crédito para públicos que hoje, enfrentam dificuldades em acessar produtos no mercado bancário tradicional – a Deloitte estima, nesse sentido, que a oferta de crédito no país alcance R$ 83 bilhões graças ao embedded finance e com maior foco na classe C e PMEs;
- Diversificação do portfólio de produtos/serviços no varejo;
- Maior competitividade para o sistema financeiro nacional como um todo;
- Melhoria da experiência do cliente e maior potencial de fidelização mediante o vínculo com serviços de longo prazo;
- Inovação no modelo de negócio das empresas;
- E, quando somamos o embedded finance à concessão de financiamentos por meio de capital próprio da empresa, as organizações podem ainda ampliar a sua base de faturamento com a receita dos juros de cada operação. Tudo isso, com a liberdade plena para analisar dados e aprovar clientes de acordo com suas políticas de crédito e por meio de uma infraestrutura de securitização que traz mais segurança e reduz consideravelmente os custos tributários das empresas.

Sim, e todas essas oportunidades, como vimos, atualmente podem ser acessadas sem que haja a dependência de parcerias de alto custo com instituições, a partir da possibilidade de bancarização impulsionada pelo ecossistema de fintechs. E o varejo, de modo positivo, está de olho nessa tendência: segundo relatório da Mambu, até 2030, nada menos que metade do mercado de embedded finance será representado por empresas varejistas.

É possível inferir ainda que uma parte considerável desse novo ambiente será impulsionado pelo uso de APIs de fintechs (e, ato contínuo, a partir do uso de capital próprio na oferta de serviços financeiros). Sobre esse ponto, uma reportagem da Liga Ventures apontou que, já em 2019, 76% das empresas pretendiam aumentar os investimentos em APIs, com foco principal no aumento da oferta de valor em produtos e serviços.

Em outras palavras: estamos falando de um contexto financeiro em que a independência é não só uma alternativa, mas pode, literalmente, contribuir para o fortalecimento de negócios atentos às tendências disruptivas do mercado.

Cabe às lideranças, por fim, se atentar a esse cenário aberto pelo embedded finance, um dos principais alicerces da mudança disruptiva que coloca o Brasil como um dos principais protagonistas da inovação financeira global (Fonte: Ronaldo Oliveira é Founder e CEO da Giro.Tech).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
3º Subdistrito - Penha de França
Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **SÉRGIO GIANNOTTA,** profissão: analista de sistemas, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 27/05/1973, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Salvatore Giannotta e de Eny do Carmo Giannotta. A pretendente: **VANISSE DOS SANTOS ARAUJO,** profissão: consultora de viagens, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Vila Mariana, SP, data-nascimento: 25/05/1983, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Nelio Soares de Araujo e de Ivonete dos Santos de Araujo.

O pretendente: **DOUGLAS SOARES DE BRITO,** profissão: projetista, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Itaquera, SP, data-nascimento: 08/02/1992, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Altair Soares de Brito e de Maria Aparecida de Lima Paschoal. A pretendente: **CAROLINE NOGUEIRA SAMPAIO,** profissão: auxiliar contábil, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Bela Vista, SP, data-nascimento: 18/05/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Silvio Sampaio Sales e de Juliana Aparecida Nogueira Sampaio.

O pretendente: **MARCUS VINICIUS LOURENÇO SALAZAR,** profissão: assistente comercial, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, Itaquera, SP, data-nascimento: 07/05/1986, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Vitor Marcos Salazar e de Celia Aparecida Ramos Lourenço Salazar. A pretendente: **MARILIA FERNANDA EDYWIRGES CALISTO,** profissão: supervisora de vendas, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Lapa, SP, data-nascimento: 01/07/1990, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Valfriedi Calisto e de Ana Aparecida da Silva.

O pretendente: **TIAGO KEI MIZUKOSI,** profissão: engenheiro, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 14/03/1984, residente e domiciliado na Vila Matilde, São Paulo, SP, filho de Norio Mizukosi e de Elena Shizuko Cavaminami Mizukosi. A pretendente: **TATIANE DA SILVA ALVES,** profissão: farmacêutica, estado civil: solteira, naturalidade: em Serra Talhada, PE, data-nascimento: 03/02/1988, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Givaldo Alves Martins e de Noeme Pereira da Silva Martins.

O pretendente: **ALEXSANDRO RODRIGO DAMASCENO,** profissão: empreendedor, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 20/01/1987, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Antonio Cirino Damasceno e de Lidia Francisca Botini Damasceno. A pretendente: **CARLA SEVERO,** profissão: assistente administrativa, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 28/11/1987, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Thadeu Luiz de Souza Severo e de Cristina Barrera.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
Ilzete Verderamo Marques - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **VICTOR QUEIROZ FEDELI TATE,** estado civil solteiro, filho de Robin de Souza Tate e de Isabel Josefina Queiroz Tate, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste Subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **GABRIELLE OLIVEIRA FREITAS,** estado civil solteira, filha de Wilker Souto Freitas e de Janaina dos Santos Oliveira, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste Subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **LUCAS FERNANDES BALQUEMANN LINO,** estado civil solteiro, filho de Geraldo Lino da Silva e de Sandra Regina Fernandes Lino, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **LUANA RODRIGUES LIMA,** estado civil solteira, filha de Juarez da Cruz Lima e de Vilma Rodrigues Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **IGOR MIO CICOTTI,** estado civil solteiro, filho de Edson Cicotti e de Clarice Mio Cicotti, residente e domiciliado na Vila Carrão, Subdistrito do Tatuapé - São Paulo - SP. A pretendente: **IASMYN RIBBIRO,** estado civil solteira, filha de Sergio da Cunha Ribeiro e de Patricia Batista Ribeiro, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Pedro Voss, nº 754, Vila Carrão, Subdistrito do Tatuapé, nesta Capital, São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Dr. Francisco Eugênio, nº 40, neste Subdistrito, - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4° do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

O pretendente: **EVANDRO VIEIRA NAVAS,** estado civil solteiro, filho de José Carlos Navas e de Marcia Aparecida Vieira Navas, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **DAYANE LINHARES SANTOS,** estado civil divorciada, filha de Denilson Roberto Vieira Santos e de Narizete Maria Linbares, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **DANIEL FESSL,** estado civil solteiro, filho de Monika Fessl, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ALINE GREGHI HERNANDEZ,** estado civil solteira, filha de David Isaias Hernandez Tapia e de Marta Célia Greghi Hernandez, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **MARCELINO DE JESUS BRAGA,** estado civil solteiro, filho de Arcelino Martins Braga e de Francisca de Fátima de Jesus Braga, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **PATRICIA RODRIGUES DE ARAUJO,** estado civil solteira, filha de Francisco Arraes de Araujo e de Jeny Rodrigues de Araujo, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **RENATO TERUO HIGASHI DE SOUZA,** estado civil divorciado, filho de Luis Carlos de Souza e de Edna Matiko Higashi de Souza, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **CINTHIA NAPOLEÃO CAVALCANTE,** estado civil solteira, filha de Cicero Barbosa Cavalcante e de Tânia Maria Napoleão da Cruz, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **THIEGO CAMPOS DA SILVA,** estado civil solteiro, filho de Olegario da Silva e de Leny Campos da Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ANA CATARINA SERRANO DA SILVA,** estado civil solteira, filha de Jose Avelino da Silva e de Maria Del Carmen Serrano Perez da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS
15º Subdistrito - Bom Retiro
Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **MIKAEL SUNG MIN HONG,** nascido nesta Capital, Bom Retiro, SP, no dia (09/06/1999), profissão técnico em qualidade, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Beup Pyo Hong e de Jong Mee Hong Lee. A pretendente: **MARIA CAROLINE ROCHA DA SILVA,** nascida em Franco da Rocha, SP, no dia (31/03/1999), profissão representante de vendas, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Carlucio Neres da Silva e de Antonia Solange Rocha Lima.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

Mercado de IA na saúde deve crescer 39,2% ao ano até 2032

Os dados do relatório apontam que a crescente aplicação da IA em telemedicina e o aumento na demanda por dispositivos de monitoramento remoto de pacientes são os principais fatores para a expansão dessa tecnologia na área da saúde

Com o avanço da tecnologia, a Inteligência Artificial tem se mostrado uma ferramenta poderosa e está revolucionando a forma como os profissionais de saúde lidam com o diagnóstico, tratamento e prevenção de doenças. Seu uso está em constante crescimento na área, transformando a forma como os serviços médicos são prestados.

SOMKID THONGDEE_CANVA

De acordo com um relatório recente da Grand View Research, espera-se que o mercado de inteligência artificial na saúde cresça a uma taxa de 39,2% ao ano até 2032, atingindo um valor de mercado de 281,2 bilhões de dólares.

Os dados do relatório apontam que a crescente aplicação da IA em telemedicina e o aumento na demanda por dispositivos de monitoramento remoto de pacientes são os principais fatores para a expansão dessa tecnologia na área da saúde. A inteligência artificial está transformando a maneira como os profissionais de saúde diagnosticam doenças, prescrevem tratamentos e monitoram o progresso dos pacientes.

Ela pode processar grandes volumes de dados em tempo real, identificar padrões e tendências que seriam impossíveis de detectar manualmente e isso permite uma tomada de decisão mais rápida, resultando em diagnósticos mais precisos e tratamentos mais eficazes", comenta Ricardo Reis, Diretor de Operações da Globalthings.

Essa tecnologia também está sendo amplamente utilizada para melhorar a experiência do paciente, através de dispositivos de assistência que fornecem informações e suporte personalizado, e ainda permitem a redução da carga de trabalho dos profissionais de saúde, concedendo tempo para que se concentrem em casos mais complexos. De acordo com o relatório, o mercado de sistemas de chamadas de enfermagem está em franca expansão e deve atingir 5,4 bilhões de dólares em 2032, com CAGR (Taxa de Crescimento Anual Composta) de 9,5%.

Buscando se beneficiar desse crescimento e melhorar a gestão hospitalar, a Globalthings - desenvolvedora de soluções tecnológicas para gestão da manutenção e de ativos de alto padrão de qualidade, inovação e eficiência - lançou no mercado um sistema equipado com Inteligência Artificial e Machine Learning. O GT P.A.P.O interpreta comandos de voz e direciona as solicitações dos pacientes em todo o hospital, reduzindo em até 60% os chamados aos enfermeiros.

"Nosso sistema atua tanto na satisfação do cliente quanto na otimização do trabalho da enfermagem. A inteligência artificial chegou para ficar e, incorporar cada vez mais essa tecnologia na saúde, e promover a melhora contínua dos serviços prestados", finaliza Reis. Fonte e mais informações: (https://globalthings.net/).

Mundo VUCA é tática de sucesso no mundo empresarial

Em um cenário empresarial cada vez mais complexo e imprevisível, a adaptabilidade e a estratégia são mais cruciais do que nunca. Sandro Wainstein, advogado especialista em gestão de riscos e negociação, destaca como o conceito VUCA — Volatilidade, Incerteza, Complexidade e Ambiguidade — pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso no mundo dos negócios.

O termo VUCA, inicialmente utilizado para descrever o ambiente pós-Guerra Fria, tem ganhado nova relevância no contexto empresarial moderno. De acordo com Sandro, o conceito VUCA oferece uma estrutura para entender e enfrentar os desafios contemporâneos, permitindo que as empresas não apenas sobrevivam, mas prosperem.

"Vivemos em um mundo onde a mudança é a única constante. O conceito VUCA é essencial para que as empresas possam se preparar para um futuro incerto, adaptando suas estratégias de forma eficaz para enfrentar a volatilidade, a incerteza, a complexidade e a ambiguidade", afirma.

Volatilidade refere-se à velocidade e intensidade das mudanças no mercado, enquanto a incerteza diz respeito à falta de previsibilidade e clareza sobre o futuro. A complexidade é o resultado da multiplicidade de fatores interconectados que influenciam o ambiente de negócios, e a ambiguidade refere-se à dificuldade de interpretar e entender as situações.

Wainstein argumenta que a capacidade de uma empresa de se adaptar rapidamente a essas quatro dimensões pode ser um diferencial crucial. "Empresas que adotam uma mentalidade VUCA são mais ágeis e preparadas para enfrentar os desafios emergentes. Elas investem em estratégias de mitigação de riscos, promovem uma cultura de flexibilidade e incentivam a inovação constante".

Para colocar em prática o conceito VUCA, Wainstein sugere algumas abordagens estratégicas:

- **Análise proativa de riscos:** implementar sistemas de monitoramento e análise que antecipem possíveis riscos e desenvolvam planos de contingência.
- **Desenvolvimento de resiliência organizacional:** fomentar uma cultura de adaptação e aprendizado contínuo entre as equipes.
- **Tomada de decisões baseada em dados:** utilizar ferramentas analíticas para fornecer informações precisas e atualizadas, ajudando a reduzir a incerteza.
- **Fomento à inovação:** criar ambientes que incentivem a criatividade e a experimentação para enfrentar a ambiguidade com soluções inovadoras.

"Empresas que abraçam o conceito VUCA e o incorporam em sua cultura e estratégia são capazes de transformar desafios em oportunidades. O sucesso não está apenas em prever o futuro, mas em ser capaz de se adaptar e evoluir com ele", conclui. - Fonte e mais informações (www.wainstein.com.br).

BANCO BMG S.A.

Companhia Aberta - CNPJ/MF nº 61.186.680/0001-74 - NIRE 35300462483

Ata da Reunião Extraordinária do Conselho de Administração Realizada em 29 de Abril de 2024

Data, Hora e Local: 29.04.2024, às 13h, por meio de videoconferência, conforme faculta o artigo 21, §2º do Estatuto Social do Banco Bmg S.A. **Presença:** Totalidade dos membros do Conselho de Administração. **Mesa:** Ricardo Annes Guimarães - Presidente, Deise Peixoto Domingues - Secretária. **Deliberações Aprovadas: 1.** A reeleição (i) para Diretor Presidente: **Luis Felix Cardamone Neto**, brasileiro, casado, administrador de empresas, RG 11759329 SSP-SP, CPF/MG 042.649.938-73; (ii) para Diretor Executivo Vice-Presidente e de Relação com Investidores: **Flávio Pentagna Guimarães Neto**, brasileiro, casado, administrador de empresas, RG MG-117.32642 SSP/MG, CPF/MF 076.934.666-90; (iii) para Diretor Executivo Vice-Presidente: **João Guilherme de Andrade So Consiglio**, brasileiro, viúvo, economista e administrador, RG 16.602.546-X SSP-SP, CPF/MF 119.038.148-63; (iv) para Diretor Executivo: **Eduardo Vasconcelos Antonio**, brasileiro, casado, executivo de TI, RG 20.111.060-X SSP/SP, CPF/MF 146.722.288-78; e (v) para os cargos de Diretores sem Designação Específica: **Felice Italo Napolitano**, brasileiro, casado, bacharel em ciências contábeis, RG 9.374.260-5 SSP/SP e CPF/MF 113.930.868-88, **Luciana Buchmann Freire**, brasileira, divorciada, advogada, RG 16.837.826-7 SSP/SP, OAB/SP 107.343 e CPF/MF 149.211.868-04, **Roberto Fonseca Simões Filho**, brasileiro, casado, administrador, RG 18.201.618-3 SSP/SP, CPF/MF 195.270.058-25; **Carlos André Hermesindo da Silva**, brasileiro, casado, graduado em ciências contábeis, RG 25.575.118-7 SSP/SP, CPF/MF 178.217.718-30, **Edilson Pereira Jardim**, brasileiro, casado, bancário, RG 17.434.566-5, CPF/MF 092.696.278-70, **Ricardo Tadashi Takeyama**, brasileiro, casado, estatístico, RG 30.035.990-1 SSP/SP, CPF/MF 274.511.898-64; **Lauro Leite Silva**, brasileiro, casado, engenheiro, RG 5820008-0 IFP/RJ, CPF/MF 710.931.847-87; e **Andrea Milan dos Santos**, brasileira, casada, administradora, RG 40.616.541 SSP/SC, CPF/MF 004.001.449-56. Todos residentes em São Paulo/SP e com prazo de mandato unificado até a posse dos eleitos na Reunião do Conselho de Administração que suceder a Assembleia Geral Ordinária de 2027. **1.1.** Consignar que cada membro da Diretoria, ora reeleito, declarou, sob as penas da lei, que não está impedido de exercer a administração da Companhia por lei especial. **1.2.** Consignar que os membros da Diretoria tomarão posse em seus cargos após a homologação da reeleição pelo Banco Central do Brasil. **2.** Ratificar que a Diretoria terá a seguinte composição: (i) Diretor Presidente: **Luis Felix Cardamone Neto**, brasileiro, casado, administrador de empresas, RG 11759329 SSP-SP, CPF/MG 042.649.938-73; (ii) Diretor Executivo Vice-Presidente e de Relação com Investidores: **Flávio Pentagna Guimarães Neto**, brasileiro, casado, administrador de empresas, RG MG-117.32642 SSP/MG, CPF/MF 076.934.666-90; (iii) Diretor Executivo Vice-Presidente: **João Guilherme de Andrade So Consiglio**, brasileiro, viúvo, economista e administrador, RG 16.602.546-X SSP-SP, CPF/MF 119.038.148-63; (iv) Diretor Executivo: **Eduardo Vasconcelos Antonio**, brasileiro, casado, executivo de TI, RG 20.111.060-X SSP/SP, CPF/MF 146.722.288-78; e (v) Diretores sem Designação Específica: **Felice Italo Napolitano**, brasileiro, casado, bacharel em ciências contábeis, RG 9.374.260-5 SSP/SP e CPF/MF 113.930.868-88, **Luciana Buchmann Freire**, brasileira, divorciada, advogada, RG 16.837.826-7 SSP/SP, OAB/SP 107.343 e no CPF/MF 149.211.868-04, **Roberto Fonseca Simões Filho**, brasileiro, casado, administrador, RG 18.201.618-3 SSP/SP, CPF/MF 195.270.058-25; **Carlos André Hermesindo da Silva**, brasileiro, casado, graduado em ciências contábeis, RG 25.575.118-7 SSP/SP, CPF/MF 178.217.718-30, **Edilson Pereira Jardim**, brasileiro, casado, bancário, RG 17.434.566-5, CPF/MF 092.696.278-70, **Ricardo Tadashi Takeyama**, brasileiro, casado, estatístico, RG 30.035.990-1 SSP/SP, CPF/MF 274.511.898-64; **Lauro Leite Silva**, brasileiro, casado, engenheiro, RG 5820008-0 IFP/RJ, CPF/MF 710.931.847-87; e **Andrea Milan dos Santos**, brasileira, casada, administradora, RG 40.616.541 SSP/SC, CPF/MF 004.001.449-56. Todos residentes em São Paulo/SP e com prazo de mandato unificado até a posse dos eleitos na Reunião do Conselho de Administração que suceder a Assembleia Geral Ordinária de 2027. **Encerramento:** Nada mais. Conselheiros: Ricardo Annes Guimarães, Ângela Annes Guimarães, Dorival Dourado Junior, Olga Stankevicius Colpo, Manuela Vaz Artigas, José Eduardo Gouveia Dominicale, Antonio Mourão Guimarães Neto, Marco Antonio Antunes e Gueitiro Matsuo Genso. **Ricardo Annes Guimarães -** Presidente, **Deise Peixoto Domingues -** Secretária. JUCESP nº 286.762/24-9 em 29.07.2024, Maria Cristina Frei - Secretária Geral.

Edital de Intimação Prazo de 20 dias. Processo Nº 0010182-11.2019.8.26.0477 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 2ª VC, do Foro de Praia Grande, Estado de São Paulo, Dr(a) Maria Luiza de Almeida Torres Vilhena, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **DAYSY BUENO DA CRUZ**, RG 255291139, CPF 150.606.418-30, com endereço à Rua Azevedo Macedo, 92, Vila Mariana, CEP 04013-060, SP que por este Juízo, tramita de uma ação de Cumprimento de sentença, movida por **União Social Camiliana.** Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, nos termos do artigo 513, §2º, IV do CPC, foi determinada a sua Intimação da Penhora de fls. 99/110, por Edital, e para que, no prazo de 15 dias úteis, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, pague a quantia de **R$ 73.866,71,** devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito e honorários advocatícios de 10% (artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil). Fica ciente, ainda, que nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcorrido o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 (quinze) dias úteis para que o executado, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de Praia Grande, aos 02 de julho de 2024.

Edital de Intimação – Prazo 20 dias. Proc. nº 0004279.30.2024.8.26.0001. O Dr. José Fabiano Camboim de Lima, Juiz de Direito da 8ªVC do Foro de Santana/SP. Faz Saber a **Tatiane Eliane do Espirito Santo (CPF: 330.766.718-12),** que União Social Camiliana, alegando em síntese: foi deferida a sua Intimação por edital para que efetue o pagamento do valor de **R$ 15.699,73** que deverá ser devidamente atualizado até a data do efetivo pagamento, no prazo de 15 dias, (art. 513, §2º, IV do CPC) a fluir após os 20 dias supra, sob pena de multa e honorários de 10% (art. 523, §1º, do CPC), podendo oferecer impugnação, no prazo de 15 dias (art. 525 do CPC). Será o edital afixado e publicado na forma da Lei. Nada mais. São Paulo, 11 de Junho 2024

Edital de Intimação Prazo de 20 dias. Processo Nº 0004272-67.2024.8.26.0011 O(A) MM.Juiz(a) de Direito da 5ªVC, do Foro Regional XI - Pinheiros, Estado de SP, Dr(a) Flávia Snaider Ribeiro, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) **Alfredo Ferreira**, Brasileiro, Casado, RG 9.027.045, CPF 028.425.438-07, que lhe foi proposta uma ação de Cumprimento de sentença por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliarios Ltda,** e que foi determinada a sua Intimação para que, no Prazo de 15 (quinze) dias úteis, pague a quantia fixada em sentença, devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito, honorários advocatícios de 10% e, a requerimento do credor, expedição de mandado de penhora e avaliação (artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil). Nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcorrido o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 (quinze) dias úteis para que o executado, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 02 de julho de 2024.

Edital de Citação prazo de 20 dias. Proc Nº 0039134.64.2019.8.26.0100. Dr. Baiardo de Brito Pereira Junior, Juiz de Direito da 14ªVC, Foro da Capital/SP. Faz Saber a **SÉRGIO DI NARDO JÚNIOR** , CPF 038.048.988-07, domiciliado em local incerto e não sabido, que lhe foi movida Ação Execução de Titulo Extrajudicial por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, alegando em síntese: dívida no valor de **R$ 8.035,72 em abril/2019**, referente às taxas de conservação e das contribuições ao Fundo de Melhoramentos do lote 31, Quadra NZ, do loteamento Thermas de Santa Bárbara - I. Encontrando-se a parte ré em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua CITAÇÃO, por EDITAL, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 03 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente pagamento ou oferte defesa nos termos legais. No silêncio, será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, publicado na forma da lei. O presente edital tem o prazo de 20 dias.

Hachiro Indústria Formatos e Colarinhos Ltda, torna público que recebeu da Prefeitura Municipal de Itaquaquecetuba, através da Secretaria do Meio Ambiente e Saneamento a Renovação da Licença de Operação nº LIC 012/2024, válida até 01/08/2026, p/ fabricação de máquinas e equipamentos para uso industrial específico não especificados anteriormente, peças e acessórios, sito Rua da Felicidade, 13A - Pque. Novo Horizonte, Itaquaquecetuba/SP.

Reforma Tributária: empresário só terá dias melhores a partir de 2033

Lucas Ribeiro (*)

A simplificação prometida pela reforma tributária ainda está longe de ocorrer. Com sorte, lá em 2033. Afirmo isso ancorado em dados

Utilizando inteligência artificial e a partir dos dados do Sistema Público de Escrituração Digital (Sped), em conjunto com documentos fiscais, a "Calculadora da Reforma Tributária", desenvolvida pelo time de profissionais da ROIT, indica que as combinações de regras atualmente em tramitação vão resultar na existência de até 22,5 milhões de novos cenários possíveis. E essa quantidade poderá aumentar ou diminuir dependendo das mudanças que os projetos de lei de regulamentação da reforma sofrerão no Congresso.

Quase um ano atrás, a Calculadora foi extremamente precisa ao mostrar que a alíquota da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e do Imposto sobre Serviços (IBS), criados pela reforma tributária, resultaria na alíquota de 29,5%. Essa foi a conclusão do governo agora, caso não seja implementado o split payment, sistema que permite o recolhimento dos tributos no momento da liquidação financeira. O percentual, estimado pelo Ministério da Fazenda, foi cravado pela solução da ROIT 10 meses antes, profetizando o cenário com exatidão.

O tema ainda é bastante delicado. A regulamentação da reforma tributária (Emenda Constitucional 132/2023) está baseada, no momento, em dois projetos de lei complementar. O primeiro (PLP 68/2024) trata da Lei Geral do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), da Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS) e do Imposto Seletivo (IS). O texto, entregue pelo Executivo à Câmara em abril, tem 306 páginas e 499 artigos. O projeto prevê uma alíquota de 26,5%, mas pode variar entre 25,7% e 27,3%, segundo o governo, considerando o uso do Split Payment, sem ele: 29,5%.

Está nesse projeto um ponto que apresentei aos deputados federais: um eventual aumento de arrecadação de PIS/Cofins neste ano e em 2025, provocado pela ânsia arrecadatória do Governo Federal e que poderá elevar significativamente a alíquota da CBS, diante da fórmula de cálculo indicada no PLP 68/2024.

Outro projeto (PLP 108/2024), entregue no mês de junho, vai tratar da atuação do Comitê Gestor do IBS e da distribuição das receitas do IBS entre os entes federativos. O secretário extraordinário da Reforma Tributária, do Ministério da Fazenda, Bernard Appy, disse à imprensa que o novo sistema não vai exigir nada mais do que apenas a 'simples emissão de nota fiscal'. Ora, essa simplificação, mesmo que dessa forma, só será efetiva em 1º de janeiro de 2033 e, até lá, as empresas precisam sobreviver aos dois sistemas.

São muitas mudanças e preparativos necessários para conviver com os dois sistemas até 2033. Em especial, a preparação de caixa para capital de giro, revisão de preços de compra, preços de venda, margem, processos de gestão e muito mais. Nada disso está sendo dito e o empresário vai acordar em breve com um baita desafio para resolver (necessidade alta de capital de giro, por exemplo), e talvez seja tarde demais.

Recomendo e defendo a necessidade de um "plano B" para os casos em que o split payment (modalidade de recolhimento do IBS e da CBS, em duas partes) não seja desenvolvido no prazo pretendido pelo governo. Todo mundo sabe que desenvolver um software não é nada simples e podemos ter surpresas e atrasos. O contribuinte precisa continuar apurando os créditos pela nota fiscal até que o sistema esteja implantado, não é possível seguir com uma solução incompleta, ou ainda, com a compra emergencial de uma solução de mercado de split payment, eventualmente até estrangeira.

Além disso, na Câmara e no Senado, os textos seguramente vão receber emendas, acrescentando ainda mais exceções e particularidades. Serão centenas de novas regras a serem interpretadas e aplicadas por quem? Pelo Fisco sozinho? 'Apenas emissão de nota fiscal?' São mais de 2 bilhões de cenários tributários possíveis para emitir uma nota hoje, somados às milhões de novas regras que estão por vir, algo bastante complexo de se calcular.

É fundamental que as empresas de todos os tamanhos e os profissionais de contabilidade e tributação comecem, desde já, a preparar estudos profundos de impactos e, principalmente, organizem sua gestão para a nova sistemática de créditos e débitos do novo Imposto sobre Valor Agregado (IVA), constituído pela CBS e pelo IBS.

(*) Fundador e CEO da ROIT, professor e advogado tributarista, idealizador da "Calculadora da Reforma Tributária" e especialista em inteligência artificial.

Análise do mercado de criptoativos: especialista explica sobre o setor

O final de semana foi marcado por uma forte realização no mercado de criptoativos, acompanhada por movimentações significativas em outros setores

O VIX, índice que mensura risco através das volatilidades implícitas nas opções do mercado tradicional, atingiu seu terceiro maior valor histórico, ficando atrás apenas da grande crise financeira e da crise da COVID-19

Criptoativos são conhecidos por sua alta volatilidade, e suas flutuações chamam atenção. O grande gatilho para o pânico nos mercados foi o aumento das taxas de juros pelo Banco do Japão (BOJ). Vale lembrar que o Japão passou por mais de três décadas com juros zero, permitindo que investidores tomassem empréstimos a custo zero, convertessem para dólares e lucrassem com a taxa de juros em dólar, uma estratégia conhecida como Yen carry trade.

Averystep_CANVA

Com o aumento dos juros, essas posições começaram a ser desmontadas, gerando instabilidade. Além disso, há os riscos de recessão nos EUA. Sinais como os PMIs, que estão abaixo do esperado, e a Regra de Sahm, que prediz recessões quando a taxa de desemprego sobe 0,5% acima da mínima dos últimos 12 meses em três leituras consecutivas, indicam uma possível recessão. Desde os anos 60, essa regra gerou apenas dois falsos positivos.

Esses sinais de recessão estão pressionando o FED a considerar quedas mais acentuadas nas taxas de juros americanas. Aqui na TC Pandhora, acreditamos que a probabilidade de recessão nos EUA está superestimada e não é nosso cenário base, embora estejamos monitorando de perto. Outro fator agravante é o cenário geopolítico. Tensões no Oriente Médio e a expectativa de retaliação do Irã e do Hezbollah contra Israel durante o final de semana aumentaram a incerteza e a aversão ao risco nos mercados.

Houve relatos de que líderes israelenses foram enviados para bunkers e que os EUA enviaram reforços para a região, incluindo caças e porta-aviões. Acreditamos que, se o ataque for "telegrafado" como o último do Irã e atingir apenas infraestrutura militar, o impacto no mercado será limitado. O medo é que isso escale para uma guerra direta entre Irã e Israel, mas novamente, este não é nosso cenário base.

Por fim, alguns fatores idiossincráticos do mercado cripto também pesaram. As distribuições de bitcoins da corretora Mt. Gox e da Genesis geraram pressão de venda adicional. A cereja no bolo foi a saída da Jump Trading, market maker do mercado tradicional, que aparentemente está deixando o mercado cripto. "A melhora nas pesquisas da Kamala Harris também pesou sobre o mercado cripto, dado que o Trump seria o candidato mais beneficial ao mercado."

Em resumo, uma combinação de fatores macroeconômicos e específicos do mercado cripto contribuiu para a volatilidade observada no final de semana. - Fonte e mais informações: (https://tc.tradersclub.com.br/).

Como se tornar um corretor de sucesso nos EUA

Lucas Barbosa Santos (*)

Em 2019, cheguei à Flórida com minha família com o intuito de abrir uma filial da minha empresa brasileira. Pouco tempo depois, fui surpreendido pela pandemia da Covid-19. Optamos por comprar uma casa e nos estabelecer de vez nos EUA, mas a experiência insatisfatória da compra me motivou a estudar o mercado imobiliário americano, assim em 2022, obtive minha licença de corretor.

O mercado imobiliário americano é altamente regulado e exige conhecimento detalhado das legislações federal, estadual e municipal. Uma peculiaridade é a necessidade de dois corretores em cada transação: um representando o comprador e outro representando o vendedor.

O corretor do vendedor publica os imóveis no MLS (Multiple Listing System), um sistema exclusivo que funciona como um banco de dados centralizado onde corretores de imóveis podem listar propriedades disponíveis para venda. Esse sistema é acessível apenas para profissionais licenciados, garantindo a precisão e a confiabilidade das informações.

Compreender a cultura dos Estados Unidos é fundamental. No Brasil, as negociações costumam ser bastante incisivas, mas essa estratégia não é eficaz com os americanos. Uma oferta extremamente baixa pode ser vista como uma ofensa e, em alguns casos, pode levar à interrupção da negociação.

Oferecer um serviço de qualidade exige conhecimento profundo do mercado local, bem como uma compreensão das alternativas de financiamento. É essencial orientar os clientes sobre como realizar um bom investimento em dólar e se familiarizar com as leis que regem o setor imobiliário.

guvendemir_CANVA

Tornar-se corretor nos EUA requer completar um curso de pré-licenciamento de 63 horas, enviar uma aplicação ao DBPR (Departamento de Negócios e Regulamentação Profissional da Flórida), passar por um exame de antecedentes criminais e no exame de licenciamento estadual. Depois, é necessário ativar a licença com a DBPR e se associar a uma imobiliária licenciada, além de completar um curso de pós-licenciamento de 45 horas nos primeiros 18 a 24 meses.

As oportunidades no mercado americano são vastas, especialmente devido ao grande número de investidores estrangeiros. Em 2022, houve aproximadamente 567 milhões de transações de imóveis residenciais nos EUA, comparadas a cerca de 807 mil no Brasil, destacando a magnitude das oportunidades no setor.

Vejo o setor crescendo nos próximos anos, com imóveis ainda acessíveis e atraindo muitos investidores, especialmente em áreas turísticas.

(*) - É Advogado e corretor imobiliário na Flórida (https://www.kw.com/pt-br/).

Dia dos Pais: especialistas ensinam como vender mais

Com as vendas do varejo retomando o ritmo, há uma expectativa positiva para o Dia dos Pais, uma das principais datas comemorativas do segundo semestre

Dados da CNC (Confederação Nacional do Comércio) projetam que somente as marcas de vestuário devem alcançar receita de mais de R$ 3 bilhões com o Dia dos Pais neste ano, seguidas pelo ramo de perfumaria e cosméticos, com expectativa de R$ 1,5 bilhão.

No geral, o órgão prevê alta de 4,7% nas vendas atreladas à data em 2024, com movimentação de R$ 7,7 bilhões. Com um cenário positivo, o que as empresas podem fazer de diferente para aumentarem as vendas? Conversamos com especialistas para entender no que vale a pena investir para um bom fluxo de caixa nos dias que antecedem a data. Confira:

- **IA para a análise de dados e estratégias de vendas nos marketplaces -** Para garantir a lucratividade do período, os vendedores de e-commerce e marketplaces devem reconhecer as necessidades dos compradores, compreender os diferenciais dos concorrentes e definir o estoque de acordo com as tendências do período, aliados a análises de inteligência artificial que entendem as necessidades do mercado.

Choreograph_CANVA

"Ampliar as vendas e aproveitar as datas relevantes do varejo para garantir a lucratividade se torna possível quando estratégias estão bem estabelecidas e amparadas por informações de comportamento do consumidor.

Identificar os hábitos de demanda, conhecendo as palavras-chave, tipos de buscas que as pessoas fazem na esfera online e comparar com a performance das ofertas disponíveis correspondentes, por big data e IA, colabora para que o seller escolha os produtos corretos e defina uma reserva eficiente para atender os clientes", assegura Juliana Vital, Chief Revenue Officer da Nubimetrics.

- **Diversificar as opções de pagamento em canais digitais** - Para impulsionar as vendas, é necessário mais do que bons produtos a preços competitivos: é preciso reforçar a presença nos canais digitais. Inclusive, hoje em dia, não é necessário ter uma loja virtual para aproveitar esse potencial. Soluções como links de pagamento permitem vendas através de redes sociais, WhatsApp ou e-mail.

O link funciona como um endereço de site e, ao ser clicado, direciona os clientes para uma tela de pagamento onde podem finalizar suas compras. "É possível vender parcelado com o link de pagamento, mesmo sem maquininha. Além disso, o link de compra pode ser divulgado nas redes sociais do negócio, oferecendo pagamento integrado e seguro, especialmente útil para datas como o Dia dos Pais", explica Carlos Alves, Vice-presidente de Tecnologia e Negócios da Cielo.

- **Experiência do cliente personalizada -** Para a conversão de vendas, é importante que faça com que seus clientes se sintam especiais, oferecendo uma experiência personalizada. Recomende produtos com base em compras anteriores, envie sugestões de presentes e ofereça embalagens especiais.

Para Lucas Castellani, fundador e CEO da Cartpanda, plataforma completa de e-commerce, a jornada do consumidor é um ponto alto de valor nas vendas e deve ser o centro das estratégias. "Quando colocamos a experiência do consumidor em primeiro lugar, estamos construindo um relacionamento duradouro e significativo que tornará a empresa reconhecida e capaz de transformar clientes em verdadeiros defensores da marca. Pequenos gestos podem fazer toda a diferença na jornada de compra", afirma o CEO.

Aprender a aprender: como estimular o autodidatismo nas crianças?

Desenvolver e potencializar o autodidatismo nas crianças desde cedo é uma forma poderosa de prepará-las para uma vida de aprendizado contínuo, adaptabilidade e sucesso. Este processo envolve incentivar a curiosidade natural das crianças, oferecer suporte e criar um ambiente que valorize a aprendizagem independente.

Para Mariana Bruno Chaves, pós-graduada em psicopedagogia e especialista em educação na rede Kumon, o autodidatismo é essencial para o aluno, pois fomenta a autonomia, a disciplina e a capacidade de resolver problemas de forma independente. "Quando as crianças aprendem a buscar respostas e solucionar desafios por conta própria, elas desenvolvem habilidades para a vida, como a perseverança e a autoconfiança", conta.

Criar oportunidades para que explorem temas de interesse pessoal e encorajá-las a fazer perguntas e investigar soluções são maneiras eficazes de nutrir essa autonomia desde cedo. Diante disso, Mariana ainda detalha algumas estratégias que podem estimular o autodidatismo nas crianças.

1) **Incentivar a curiosidade** - As crianças são naturalmente curiosas. Estimular a curiosidade incentivando-as a fazer perguntas e buscar respostas é uma maneira de encorajá-las. Livros, filmes e visitas a parques e museus podem ser grandes fontes de inspiração.

2) **Criar ambientes ricos em recursos** - Disponibilizar uma variedade de materiais educativos em casa, como livros, quebra-cabeças e jogos educativos são ótimas opções. "Certifique-se de que esses recursos sejam acessíveis e que as crianças se sintam à vontade para explorá-los por conta própria", reforça.

3) **Desenvolver a habilidade da pesquisa** - Ensinar as crianças a buscarem informações de maneira eficiente, mostrando como usar, por exemplo, a internet para as pesquisas, livros, entre outras fontes de informação.

4) **Estimular a autonomia** - Dê às crianças a oportunidade de tomar decisões sobre o que querem aprender e como querem aprender, mas mantenha um equilíbrio adequado. Ofereça-lhes a liberdade de escolher seus projetos e atividades, mas guie suas escolhas para garantir que as estejam fazendo de forma construtiva e adequada. Apoie suas decisões e ajude-as a planejar e executar suas ideias, garantindo que haja um direcionamento claro para evitar que fiquem muito soltas.

5) **Modelar o comportamento autodidata** - Os pais podem ser exemplos de aprendizagem autodidata para as crianças. Mostrar o interesse em aprender coisas novas e compartilhar suas descobertas com elas é importante. Quando elas veem os adultos ao seu redor valorizando a aprendizagem, elas são mais propensas a adotar esse comportamento.

Soumen Hazra_CANVA

6) **Estabelecer metas e reconhecer esforços** - Reconhecer o esforço e o progresso, em vez de apenas o resultado final, incentiva a persistência e a motivação intrínseca.

7) **Usar a tecnologia -** Existem inúmeras plataformas educacionais, aplicativos e jogos que podem tornar a aprendizagem mais interativa e divertida. No entanto, é importante monitorar o uso da tecnologia e garantir que ela seja usada de maneira equilibrada.

8) **Promover a colaboração** - Autodidatismo não significa aprender sozinho o tempo todo. Incentive a colaboração entre as crianças, permitindo que trabalhem juntas em projetos e compartilhem seus conhecimentos. A troca de ideias pode enriquecer o processo de aprendizagem e fomentar habilidades sociais.

9) **Incentivar a reflexão** - Ajudar as crianças a refletir sobre o que aprenderam e como aprenderam. Pergunte-lhes sobre seus sentimentos em relação ao processo de aprendizagem e o que poderiam fazer diferente da próxima vez. A reflexão ajuda a consolidar o conhecimento e a melhorar as habilidades de aprendizagem autodidata.

10) **Ofereça suporte e orientação -** Embora o objetivo seja promover a independência, é importante estar disponível para oferecer suporte e orientação quando necessário. Estar presente para responder perguntas e oferecer feedback ajuda a superar desafios. - Fonte e mais informações, acesse: (https://www.kumon.com.br/).

Conselho de Família é fundamental para garantir longevidade das empresas

Silvinei Toffanin (*)

De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 90% das empresas no Brasil têm perfil familiar

Sendo a maioria das companhias em atividade em território brasileiro, é importante que haja uma discussão a respeito da importância do Conselho de Família para que essas empresas possam garantir sua longevidade e se perpetuar em seus mercados de atuação.

Um outro levantamento, ainda mais surpreendente, foi feito pelo Banco Mundial e aponta que apenas 30% das empresas familiares chegam à terceira geração, enquanto apenas metade delas sobrevive. Esse número reforça, ainda mais, a necessidade da adoção de boas e eficazes práticas de governança corporativa nessas companhias.

O Conselho de Família é, a meu ver, fundamental para garantir vida longa aos mais diversos tipos de negócios familiares. Ele nada mais é do que um grupo formado por membros da família empresária, cuja função é promover a comunicação, harmonia e transparência dentro da família e contribuir para a perpetuação do negócio.

Um bom Conselho de Família discute e define as diretrizes, planos e políticas que regem a relação entre família e empresa. É este grupo que vai abordar temas como sucessão, participação dos membros da família na gestão e distribuição de dividendos. Também é quem vai constituir o Protocolo Familiar, que é um acordo firmado por todos os membros da família definindo princípios, valores, deveres e direitos dos membros, de forma a regular as relações entre eles e com a empresa.

O Conselho de Família também assegura o legado da família, promove a união do grupo em torno de objetivos comuns, atua na intermediação de conflitos familiares relacionados aos negócios, caso das disputas por sucessão, divergência de opinião e interesses conflitantes. Além disso, define critérios para o ingresso ou saída de acionistas e representa a família na relação com outros conselhos da empresa.

É interessante notar, que um estudo da KPMG mostrou que 44% das empresas familiares acreditam que a próxima geração não está preparada para a sucessão.

Essa constatação traz outro excelente motivo para que exista um Conselho de Família e para que ele atue em parceria com o Conselho de Herdeiros. Assim, questões como a formação das próximas gerações e o planejamento de carreira dos membros da família, seja dentro ou fora da empresa, com orientações sobre educação, treinamento e desenvolvimento profissional podem ser conduzidas. Dessa forma, torna-se possível interferir, diretamente, na continuidade do legado.

Costumo dizer que criação de um Conselho de Família deve ser prioridade para as empresas familiares. Inclusive, oriento que quanto antes for constituído, melhor será. No caso de empresas mais jovens, esse grupo terá, naturalmente, uma estrutura mais simples e enxuta.

Porém, à medida em que a família e a empresa forem crescendo, o Conselho também deve se desenvolver e assumir um papel relevante na comunicação entre seus membros.

É claro que, cada família tem sua estrutura, sua história, objetivos e particularidades, que vão refletir diretamente no futuro dos negócios. Isso significa que a formação de um Conselho de Família é uma medida inteligente e estratégica para uma jornada mais transparente, produtiva e bem-sucedida.

(*) - É fundador e sócio da Direto Group (https://www.diretogroup.com/).

Matéria de capa

gorodenkoff_CANVA

ESTOQUE FANTASMA É UM PROBLEMA

COMO A AUTOMAÇÃO E A TECNOLOGIA PREDITIVA ESTÃO MUDANDO A GESTÃO DE ESTOQUE

O estoque fantasma é um problema que, embora invisível, pode causar enormes prejuízos às empresas. Este fenômeno, caracterizado pela diferença entre a quantidade de produtos registrada no sistema e a quantidade física disponível, é mais comum do que se imagina e pode afetar qualquer negócio que dependa de um inventário preciso para suas operações.

Fernando Wenceslau (*)

Segundo um estudo da IHL Group, varejistas perdem cerca de US$ 1,75 trilhão em vendas anuais globalmente devido a problemas de estoque, incluindo o estoque fantasma. Isso representa uma perda significativa de receita que poderia ser evitada com uma melhor gestão de inventário.

A ineficiência nos processos de gestão de inventário é uma das principais queixas. Erros manuais na entrada e saída de mercadorias, falhas no sistema de gestão de inventário, como software desatualizado ou mal configurado, agravam ainda mais o problema. Muitas empresas ainda dependem de processos manuais para a atualização de seu inventário, o que aumenta significativamente a probabilidade de erros.

Uma simples falha humana, como a digitação incorreta de uma quantidade ou a omissão de uma entrada, pode criar inconsistências difíceis de corrigir posteriormente. Produtos danificados que não são corretamente retirados do estoque registrado causam confusão, fazendo com que o sistema aponte itens disponíveis que não estão em condições de venda.

Só para se ter uma ideia, as perdas no Brasil chegam a aproximadamente R$ 21 bilhões em 2023 devido a problemas relacionados ao estoque fantasma, segundo a Associação Brasileira de Automação-GS1 Brasil. Pensando nos setores mais atingidos, os de moda, eletrônicos e alimentos são os mais impactados pelo estoque fantasma, com perdas significativas em vendas e aumento de custos operacionais, segundo a pesquisa da ECR Brasil.

As consequências do estoque fantasma são amplas e impactam diretamente a saúde financeira e operacional da empresa. Quando um cliente realiza um pedido de um produto que não está realmente disponível, a empresa perde a venda e a confiança do cliente. Em um mercado competitivo, isso pode significar a diferença entre sucesso e fracasso.

A necessidade de realizar inventários frequentes para corrigir discrepâncias eleva os custos operacionais. Isso inclui custos com mão de obra, tempo e recursos necessários para verificar fisicamente o estoque. Clientes frustrados com a falta de produtos podem deixar avaliações negativas, afetando a reputação da empresa. A confiança do cliente é essencial para a fidelização e para a construção de uma marca forte. Discrepâncias no estoque também complicam a gestão logística, impactando a eficiência na utilização do espaço de armazenagem e na movimentação de mercadorias.

O foco deve ser sempre no consumidor. A falta de organização dos estoques desaponta o consumidor e pode levá-lo para uma loja da concorrência. Os funcionários devem identificar onde isso ocorre e desenvolver uma estratégia para que isso não aconteça com frequência. A contagem física do estoque deve ser realizada de forma estratégica, focando em áreas de grande rotatividade de produto e áreas de risco.

A tecnologia moderna oferece diversas soluções para combater o estoque fantasma e garantir uma gestão de inventário mais eficiente. Entre as soluções mais eficazes estão a automação de processos, que reduz erros manuais e aumenta a precisão do inventário. Sistemas de gestão de estoque automatizados rastreiam e atualizam o inventário em tempo real, reduzindo a margem de erro. Tecnologias como RFID (Identificação por Radiofrequência) e IoT (Internet das Coisas) permitem um rastreamento preciso dos produtos, garantindo que as informações no sistema correspondam ao estoque físico.

O uso de blockchain na gestão de inventário oferece uma solução inovadora para garantir a integridade e a transparência dos dados. Com um registro descentralizado e imutável, é possível rastrear todas as transações de inventário, desde a entrada até a saída dos produtos, garantindo uma auditoria completa e precisa. Segundo a Deloitte, empresas que adotam sistemas automatizados de gestão de estoque conseguem reduzir os erros manuais em até 70%.

Além disso, a precisão do inventário pode aumentar em até 90% com a implementação de tecnologias como RFID e IoT, conforme estudo da McKinsey & Company. Essas tecnologias permitem um controle mais eficiente e preciso dos estoques, minimizando perdas e melhorando a operação logística das empresas. Investir no treinamento e capacitação da equipe é fundamental para garantir que todos os funcionários sigam os procedimentos corretos de registro e manuseio de mercadorias.

Processos claros e padronizados ajudam a minimizar erros humanos e garantir a precisão do inventário. A realização de inventários cíclicos e auditorias regulares é essencial para identificar e corrigir discrepâncias a tempo. Isso ajuda a manter um controle preciso do estoque e identifica problemas recorrentes que precisam ser solucionados. Sistemas avançados de gestão de inventário são projetados para facilitar as rotinas dos funcionários.

Monkey_Business_images_CANVA

Eles são alimentados com dados relevantes que ajudam no monitoramento dos produtos, identificam padrões de perda nas lojas e auxiliam na busca por erros na loja física. Além disso, fazem um trabalho de previsão, identificando possíveis problemas futuros e permitindo que a empresa se prepare adequadamente. No combate ao estoque fantasma, a proatividade é essencial. Os problemas vão ocorrer, mas o trabalho deve focar em não mostrar essas imperfeições ao cliente e em saber lidar com elas.

As lojas físicas e a sede da empresa devem atuar em conjunto para combater esse problema, buscando sempre entender o que está causando as discrepâncias e as ações possíveis a serem realizadas. Como sabemos, o estoque fantasma aumenta o risco das lojas fazerem pedidos de produtos muito cedo ou tardiamente. O primeiro cenário pode agravar problemas de armazenamento e levar à deterioração de produtos, enquanto o segundo pode resultar em perda de vendas devido a rupturas de estoque.

Os varejistas geralmente só percebem o estoque fantasma quando seus dados mostram que há produtos nas prateleiras, mas elas estão vazias. Para varejistas com um amplo sortimento de produtos ou que alocam o estoque em vários locais, o estoque fantasma pode se tornar rapidamente um problema. Empresas que mantêm registros de estoque imprecisos, devido a problemas na captura de dados em várias partes da cadeia de abastecimento, enfrentam esse desafio constantemente.

Para prevenção o ideal é realizar uma limpeza nos processos que resultam em imprecisões nos registros. Verificações e contagens mais direcionadas podem ajudar as operações da loja a identificar problemas de forma mais eficaz. Vincular essas contagens a uma previsão precisa da demanda é especialmente benéfico para itens perecíveis. A tecnologia preditiva oferece soluções inovadoras. O modelo de estoque preditivo utiliza Machine Learning para prever desvios de estoque e detectar imprecisões.

Esse modelo não apenas prevê o saldo verdadeiro do estoque, mas também recomenda dinamicamente quando as contagens de produtos devem ocorrer na loja. Essas recomendações são priorizadas por impacto nos negócios e sequenciadas com conhecimento do layout da loja. O modelo preditivo também gera estimativas de estoque mais precisas, usadas automaticamente para cálculos de propostas de pedidos. Isso permite ajustes preventivos no reabastecimento, otimizando a alocação de recursos antes das contagens direcionadas.

Sistemas existentes podem detectar e ajudar com problemas de estoque fantasma, mas muitas vezes são separados dos sistemas de estoque que a maioria dos varejistas já têm implementados. A integração do modelo de estoque preditivo em uma solução existente de planejamento da cadeia de suprimentos e execução de lojas pode melhorar a eficiência operacional e a precisão do reabastecimento.

Adotar tecnologia que identifica, prevê e mitiga o impacto do estoque fantasma é fundamental. Superar esse problema requer um gerenciamento de estoque proativo. Em qualquer mercado, ter adaptabilidade é crítico. Os varejistas precisam de um sistema que se ajuste à medida que seus negócios mudam, utilizando dados para informar decisões de estoque em tempo real e garantir uma previsão precisa de demanda e abastecimento no tempo correto.

É um desafio significativo, mas com as ferramentas e estratégias certas, é possível minimizá-lo e garantir uma gestão de inventário mais eficiente. A implementação de tecnologias avançadas, aliada a processos bem definidos e ao treinamento contínuo da equipe, é crucial para manter a integridade do inventário e assegurar o sucesso operacional da empresa. A precisão no controle de estoque não é apenas uma questão de eficiência, mas um diferencial competitivo que pode determinar o futuro do negócio.

(*) - É Diretor de Vendas as REL EX Solutions, multinacional líder em soluções unificadas de cadeia de suprimentos e planejamento de varejo (https://www.relexsolutions.com/customers/).